

中国式

Zhongguoshi
Changmianhua Bizhidaquanji

场面话

场面话是一门大学问，不关乎说谎、虚伪，而是一种生存智慧，会说场面话的人绝对是智者，生活中必定也是左右逢源的人。世事洞明，人情练达的智者往往拥有良好的谈吐，这是因为，他们早已深谙场面话不可或缺的处世之道。

必知大全集



谭 飞◎编著

一本不可不看的语言沟通实用智慧书

所谓有人的地方就有“江湖”，怎样在这个“江湖”广结人缘、游刃有余？什么样的场合，就要说什么样的话，一本场面话大全在手，将成为你行走江湖不可或缺的秘籍。



中国时代经济出版社

中国
式

Zhongguoshi
Changmianhua Bizhidaquanji

场面话 必知大全集

谭 飞◎编著



中国时代经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国式场面话必知大全集/谭飞编著. - 北京: 中国时代经济出版社, 2011. 8

ISBN 978 - 7 - 5119 - 0887 - 2

I. ①中… II. ①谭… III. ①语言艺术—通俗读物

IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 099753 号

书 名: 中国式场面话必知大全集

出 版 人: 王鸿津

作 者: 谭 飞

出版发行: 中国时代经济出版社

社 址: 北京市西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座

邮政编码: 100044

发行热线: (010) 68320825 68320484

传 真: (010) 68320634

邮购热线: (010) 88361317

网 址: www.cmepub.com.cn

电子邮箱: zgsdjj@hotmail.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京东海印刷有限公司

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 180 千字

印 张: 16

版 次: 2011 年 9 月第 1 版

印 次: 2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5119 - 0887 - 2

定 价: 29.80 元

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究

前言

PRÉFACE



前言

Zhongguoshichangmianhuabizhidaguanji



卡耐基说过：“一个人的成功，约有 15% 取决于技术知识，80% 取决于人类沟通和发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”口才的重要性不言而喻。纵观中国五千年悠久历史，有人站在巅峰指点江山，有人一生郁郁不得施展，越来越多的人开始承认，“嘴巴硬”就是一种真本事。从古至今人们要想成就一番事业，都需要有一副好口才。赤壁大战前，诸葛亮在东吴智激周瑜、舌战群儒、说服孙权，靠的正是自己的雄辩才能。

然而不得不说，很多人都缺乏语言上的天赋，即使后天勤加锻炼也难免有所不足。因此，你还需要掌握一种特殊的技巧——场面话。

提到场面话，很多人的第一反应是：打官腔、假话、空话、废话。抱着这种思想的人，是大错特错的。场面话不是虚伪的敷衍，而是多少年来人们总结出的放之四海而皆准的金玉良言。

场面话究竟有多重要，场面话是否真的能为你打开一个崭新的天地？不妨思考一下，生活中，免不了要与陌生人打交道，那么，怎样才能让人一下子接受你，不踩对方的雷区呢？你需要场

面话。在试图说服别人，使人接受意见或者改变观点时，你必须懂得运用场面话。这些时候，并不是高谈阔论或者舌吐莲花就能为自己带来好的开端，反倒是通俗合适的场面话，更能有效地拉近你和他人的距离。

本书以“方便、实用”为原则，全方位、多角度地阐述了说好场面话的重要性，教你怎样把场面话说得恰到好处。掌握了书中的这些说话技巧和方法，你就能在任何场合，面对任何人从容不迫、潇洒自如。本书具有很高的实用价值，可谓有效提高说话能力和说话技巧的首选读本。

目录

CONTENTS



一、关系处理篇

日常生活中，人与人交往时说的那些寒暄式的“场面话”多少会显得有些虚伪。但是“场面话”是说话训练中的必修课，因为不论什么人都免不了与他人打交道，而“场面话”往往在这种时候起着相当重要的作用。

第一章 初次见面说对场面话 2

1. 用场面话缩短初次见面的距离 /2
2. 如何引导初次见面者交谈 /3
3. 怎样表达才能达到良好的沟通效果 /8
4. 说场面话要避免冷场 /9
5. 掌握好说场面话的时机 /11
6. 场面话也需慎说 /13

目 录

ZhongguoshichangmianhuaBizhidaguanji



- 7. 恰到好处地说场面话 /14
- 8. 巧借外力说好场面话 /16
- 8. 场面话不可说得太夸张 /18
- 10. 把场面话说到对方心窝里 /20

第二章 与人打交道会说场面话 22

- 1. 说场面话的一些技巧 /22
- 2. 尝试不同以往的说话方式 /25
- 3. 借用场面话巧妙迂回 /27
- 4. 看准场合多说场面话 /29
- 5. 人情世故场面话多多益善 /32
- 6. 顺水推舟的场面话 /33
- 7. 说好场面话获得好人缘 /36
- 8. 场面话能缓和尴尬的气氛 /38
- 9. 恰如其分的讨好场面话 /39
- 10. 充满人情味的场面话 /41
- 11. 求人需厚着脸皮说场面话 /43
- 12. 场面话让你获得意外帮助 /45

第三章 朋友之间要巧说场面话 49

- 1. 将场面话说到朋友的心坎里 /49
- 2. 场面话是友谊的催化剂 /54
- 3. 用商量的语气向朋友借东西 /57
- 4. 有效说服朋友的场面话 /58
- 5. 安慰的话要得体 /60
- 6. 妥善拒绝朋友的场面话 /62

7. 用场面话回答左右为难的问题 /64
8. 配合别人的场面话 /66
9. 朋友之间拒绝虚假的场面话 /67
10. 朋友之间拒绝夸大的场面话 /68
11. 场面话助你弥补语言上的失误 /69
12. 尽量不在言谈上表否定 /72

二、左右逢源篇

场面话是一种艺术，更是社会大学里的一门学科。场面话听起来有点虚伪，但现实中必不可少。会说场面话的人绝对是人才，生活中必定也是左右逢源的人，即便是普通百姓，只要场面对话说得好，也会给人一种良好的亲切感。

第四章 人情话是最好的场面话 76

1. 说人情话首先要会察言观色 /76
2. 人情话促成大事情 /77
3. 日常交往少不了人情话 /81
4. 真诚才能说好人情话 /83
5. 感情是“联络”出来的 /85
6. 以人情话结交老乡关系 /86



第五章 特殊情况下的场面话技巧 90

1. 装聋作哑的应对术 /90
2. 王顾左右而言他 /94
3. 不宜明说的话要含糊其辞 /95
4. 装作没听懂，曲解对方意思 /95
5. 假装糊涂，巧妙撒谎 /97
6. 不满不必总形于言辞 /98
7. 空头支票开不得 /100
8. 背后讲人坏话是大忌 /101
9. 别当面揭人短 /103
10. 改掉不良的谈吐习惯 /104

第六章 善意的谎言也是一种场面话 106

1. 生活中离不开“谎言” /106
2. 说谎也是一种智慧 /107
3. 学会“编造真实” /110
4. 用适当的谎言保护自己 /112
5. 说话太直易得罪人 /115
6. 过于真实只会陷入绝境 /117
7. 假话要讲究分寸和艺术 /119
8. 说谎话要干净利落 /121

三、亲疏有度篇

为人处世，要会说感谢话、问候话、关心话，以及其他一些好听的“场面话”，它不像正规学府教授的那样严谨拘泥于形式，但绝对要比书本上的照本宣科轻松，而且光鲜亮丽冠冕堂皇。场面话的学问深奥复杂，尺度拿捏非常重要。

第七章 拒绝他人时的场面话 124

1. 用场面话巧拒绝 /124
2. 让忠言不逆耳 /125
3. 拒绝话需点到即止 /127
4. 拒绝无需迂回曲折 /129
5. 教你如何开口拒绝人 /131
6. 试着用幽默的场面话拒绝 /132
7. 安排好拒绝的主角和配角 /133
8. 常见的拒绝方法 /135
9. 用场面话拒绝不必要的应酬 /137
10. 拒绝需有理有据 /138
11. 用兜圈子的方法拒绝尴尬问题 /139
12. 拒绝的话一定要说得坚决 /140

第八章 赞美他人时的场面话 142

1. 赞扬是一次无意的行善 /142
2. 多说赞美的话能最快地改变你与他人的关系 /143



3. 总有一个赞美他人的理由 /144
4. 发自内心的称赞更能使人愉快 /147
5. 掌握称赞他人的度 /148
6. 有创意的赞美更让人受用 /149
7. 不说敷衍的赞美语言 /150
8. 赞美要区别不同的对象 /151
9. 避免由赞语引起的误解 /152

第九章 批评他人时的场面话 154

1. 拒绝后的话最需要巧说 /154
2. 暗示比直接的批评更有效 /155
3. 用更容易接受的批评方式 /157
4. 批评要遵守一些基本原则 /158
5. 要给被批评者解释的机会 /160
6. 有效批评下属的技巧 /161
7. 不该原谅的错误要严厉批评 /163

四、职场交锋篇

职场中，不管是领导、属下，抑或是同事之间，说的话只是“冰山一角”，藏在底下的整座“冰山”才是他们的真实意图。当然，要领略海底冰山的无限风光，那可不是一般工夫可以做到的。无疑，作为“冰山一角”的职场“场面话”是一个很有嚼头的词，不妨细细一品。



第十章 与领导接触要懂场面话 172

1. 察言观色是上司面前说话的基本功 /172
2. 用场面话委婉地指出上司的错误 /174
3. 说你应该说的话 /175
4. 不要贸然向上司进言 /175
5. 不可忽略上司的头衔 /176
6. 在公开场合提意见要把握分寸 /177
7. 以请教的方式提建议 /180
8. 迂回表达反对性意见 /183
9. 用“自相矛盾”的方法规劝上司 /185
10. 趁上司心情好时提建议 /186
11. 准备充分方可谏言 /189

第十一章 与下属相处少不了场面话 191

1. 学会赞美下属 /191
2. 责备下属要有技巧 /193
3. 用宽容打动人心 /195
4. 不妨跟下属开开玩笑 /197
5. 下属也可以是朋友 /199
6. 用慈母的手握住钟馗的剑 /201
7. 做个高明的调解人 /204
8. 新官上任学问多 /207
9. 场面话让下属心服口服 /209
10. 用场面话拒绝员工某些要求 /210
11. 用场面话挽留员工 /212

第十二章 与同事之间的场面话 215

1. 如何说话才能打破尴尬局面 /215
2. 旁敲侧击搬走你的绊脚石 /217
3. 巧妙应对难缠的同事 /219
4. 场面话让“生气”变“和气” /221
5. 幽默是最得体的场面话 /223
6. 用场面话委婉地点拨对方 /224
7. 同事和谐需要润滑剂 /226
8. 场面话让你与新同事打成一片 /229
9. 自圆其说化解僵局 /231
10. 办公室常见话题 /232
11. 办公室里有些话不可乱讲 /234
12. 天天说话不一定就会说话 /236
13. 说话有时能决定事情成败 /237
14. 说让人感到温暖的话 /239
15. 良好的谈吐能够征服人心 /240



一、关系处理篇



日常生活中,人与人交往时说的那些寒暄式的“场面话”多少会显得有些虚伪。但是“场面话”是说话训练中的必修课,因为不论什么人都免不了与他人打交道,而“场面话”往往在这种时候起着相当重要的作用。

第一章 初次见面说对场面话

1. 用场面话缩短初次见面的距离

初次见面，交际双方都希望尽快消除生疏感，缩短相互间的感情距离，建立融洽的关系，给对方一个良好的印象。那么，怎样才能通过交谈较好地做到这一点呢？

（1）通过亲戚、老乡关系来拉近距离

由于亲戚、老乡这类较为亲密的关系会给人一种温馨的感觉，使双方易于建立信任感。特别是突然得知面前的陌生人与自己有某种关系，更有一种惊喜的感觉。故而，若得知与对方有这种关系，寒暄之后，不妨直接讲出，这样很容易拉近两人的距离。现在许多大学里面，都会组织一些老乡会、联谊会等，这些老乡会、联谊会往往是通过老乡关系把同一地方的学生召集在一块，组织起来。同时，通过老乡会来相互帮助、联络感情、加强交流。

从心理上来讲，每个人的潜意识中都有一种“排他性”，对自己的或跟自己有关的事物往往不自觉地表现出更多的兴趣和热情，对与自己无关的事物会加于排斥。因而，在交谈中将这类关系点出，就使对方意识到两人其实很“近”。这样，无论对方地位在你之上或之下，都能较好地形成坦诚相谈的气氛，打通初次见面由于生疏造成的心理上的“防线”。

毛泽东同志就常用这种“拉关系”的技巧。新中国成立后接见民主人士时，凡是与他有点亲戚关系的，以及通过师生、故友的关系有些瓜葛的，往往是刚一见着面，没出两三句话，他就爽直地和盘托出其间丝丝缕缕的关系。在“我们是一家子”的爽朗笑声中，气氛亲热了许多，被接见者也倍感亲切。



(2) 以感谢的方式来加强感情

有一位同学在跟一个高年级学生接触时的头一句话就是：“开学时就是你帮我安置床铺的。”“是吗？”那个高年级同学惊喜地说。接着两人的话题就打开了，气氛顿时热乎了许多。那个高年级同学的确帮过许多人，不过开学初人多事杂，他也记不得了。而这个新来的同学则恰到好处地点出了这些，给对方很大的惊喜，也使两人的关系拉近了一层。

一般说来，每个人都对自己无意识中给别人很大的帮助感到高兴，见面时若能不失时机地点出，无疑能引起对方极大的兴趣。因此，初次见到曾帮过自己的人时，不妨当面讲出，一方面是向对方表示谢意，另外无形中 also 加深了两人的感情。

(3) 从对方的外貌谈起

每个人都或多或少地在意别人对自己相貌的评价，所以恰当地从外貌谈起就是一种很不错的交际方式。有个善于交际的朋友在认识一个不喜言谈的新朋友时，很巧妙地把话题引向这个新朋友的相貌上。“你太像我的一个表兄了，刚才差点把你当作他，你们俩都高个头，白净脸，有一种沉稳之气……穿的衣服也太像了，深蓝色的西服……我真有点分不出你们俩了。”“真的？”这个新朋友闪着惊喜的眼神。当然，话匣子也就这样打开了。我们不得不佩服这个朋友谈话的灵活性。他把对方和自己表兄并提，无形中就缩短了两人之间的距离，接着在叙说两人相貌时，又巧妙地给对方以适当赞扬，因而使这个不喜言谈的新朋友也动了心，愿意倾心交谈。

2. 如何引导初次见面者交谈

我们大家都会产生找不到话题与人交谈的尴尬。例如，在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说的时候；在求职面试中拼命想给人留下好印象的时候。事实上，我们随时会遇到一些特殊情况，这时心里难免会七上八下，不知该怎样打开话匣子。

然而，懂得怎样毫无拘束地与人交往，能使我们扩大朋友的圈子，让

生活丰富起来。

多年来阿迪斯以记者身份往返世界各地，他和陌生人的谈话有许多次是终生难忘的。他说：“这就好像你不停地打开一些礼物盒，事前却完全不知道里面有什么。老实说，陌生人引人入胜之处，就在于我们对他们一无所知。”阿迪斯举例说，新奥尔良有个修女，她看起来温文尔雅，不问世事。但是阿迪斯不久便发现她的工作原来是帮助粗野的年轻释囚重新做人。他还在加拿大—列火车上遇到一位一本正经的老妇，她说她正前往北极圈内的一个村庄，因为她听人说在那里她会见到北极熊在街上走！

阿迪斯说：“跟我谈过话的陌生人，几乎每一个都使我获益匪浅。”一个公园里的园丁告诉阿迪斯关于植物生长的知识，比他从任何地方学到的都多。埃及帝王谷一个计程车司机，请阿迪斯到他没铺地板的家里吃茶，让他认识到一种与自己迥然不同的生活方式。在挪威奥斯陆，一个第二次世界大战时曾经参加秘密抵抗组织的战士，带阿迪斯到海边一个风吹草动的荒凉高原，他告诉阿迪斯说，就在那个地方，纳粹为了报复抵抗组织的袭击而把人质处决。

我们过去从来没有见过的人，甚至能帮助我们认识自己。因为我们可能对一个陌生人说出我们时常想说但又不敢向亲友开口的心里话，他们因此便成了我们认识自己的一面新镜子。

如果运气好，和陌生人的偶遇还会发展成为忠贞不渝的友谊。其实，我们的朋友哪一个原来不是陌生人？阿迪斯说：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。”

那么，我们怎样才能将陌生人变为自己的朋友呢？

(1) 先了解对方

“二战”时期的美国总统罗斯福就是一个社交能手。早年没当选总统时，在一次宴会上，他看见席间坐着许多不认识的人。如何使这些陌生人成为自己的朋友呢？罗斯福找到自己熟悉的记者，从他那里，把自己想认识的人的姓名、情况打听清楚，然后主动叫出他们的名字，谈一些他们感兴趣的事。此举大获成功，这些人很快成了罗斯福竞选时的有力支持者。

(2) 选择适宜的话题

①坦率说明你的感受。你可能在晚餐会上嘀咕：“我太害羞，与这种